

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri *e-commerce* terus tumbuh pesat seiring dengan meningkatnya penetrasi internet dan adopsi teknologi digital di berbagai negara, termasuk Pakistan. Sebagai salah satu pasar terbesar di Asia, Pakistan mengalami perkembangan signifikan dalam aktivitas belanja online. Namun, persaingan yang semakin ketat menuntut perusahaan *e-commerce* di negara ini untuk memahami pola dan preferensi konsumen dengan lebih mendalam. Informasi yang akurat menjadi elemen penting untuk memantau dan mengelola bisnis secara efektif guna mencapai target yang telah ditetapkan (Dessy Aryanti, 2018).

Salah satu perusahaan *e-commerce* terbesar di Pakistan, *OverNest*, menghadapi dinamika persaingan yang serupa. Setelah mengumpulkan data penjualan sepanjang tahun 2017, *OverNest* mencatat lonjakan penjualan yang signifikan pada bulan November, dibandingkan dengan bulan-bulan sebelumnya, diikuti oleh penurunan di bulan Desember. Fluktuasi ini menarik perhatian perusahaan untuk memahami pola penjualan sepanjang tahun, serta faktor-faktor yang berkontribusi terhadap dinamika tersebut. Melalui analisis data penjualan sepanjang 2017, perusahaan berharap dapat mengidentifikasi tren yang konsisten dan mengembangkan strategi yang lebih efektif guna meningkatkan kinerja penjualan pada periode berikutnya.

Untuk menjawab tantangan tersebut, analisis data penjualan menjadi sangat penting. Dengan memahami pola penjualan, perusahaan dapat merancang strategi yang lebih efektif untuk meningkatkan pendapatan. Salah satu pendekatan yang digunakan untuk menggali wawasan dari data adalah *Exploratory Data Analysis* (EDA). Metode ini memungkinkan perusahaan mengeksplorasi data secara mendalam untuk mendapatkan informasi yang valid, sehingga mendukung pengambilan keputusan strategis (David Toramli dkk., 2022). Selain itu, metode EDA tidak diikuti langsung dengan penerapan model, melainkan bertujuan untuk menentukan model yang paling sesuai dengan kebutuhan analisis (Dessy Aryanti dkk., 2018). Penerapan EDA membantu perusahaan mengidentifikasi pola, tren,

dan anomali dalam dataset, yang pada akhirnya dapat memberikan wawasan strategis untuk pertumbuhan bisnis.

Dalam penelitian oleh Husni (2022), EDA digunakan untuk menganalisis penjualan video game berdasarkan genre dan platform. Melalui visualisasi data seperti bar plot dan scatter plot, EDA membantu mengidentifikasi game dengan penjualan tertinggi dan terendah, baik berdasarkan genre maupun platform. Hasilnya menunjukkan bahwa genre *action* dan platform *PS2* memiliki penjualan tertinggi, sementara genre *strategy* dan platform *PCFX* mencatatkan penjualan terendah. EDA memberikan wawasan penting bagi perusahaan untuk memutuskan game mana yang akan dipromosikan, terutama yang memiliki penjualan rendah, sehingga membantu dalam strategi pemasaran dan promosi yang lebih efektif (Husni dkk., 2022).

Analisis ini bertujuan untuk membantu *OverNest* memahami performa data penjualannya pada tahun 2017. Berdasarkan hasil analisis tersebut, diharapkan dapat dihasilkan rekomendasi strategis yang membantu perusahaan meningkatkan penjualan sebesar 30% pada enam bulan pertama tahun 2018. Dengan menggunakan alat analisis seperti Power BI, kegiatan ini akan menghasilkan dashboard interaktif yang tidak hanya memvisualisasikan data penjualan dengan jelas, tetapi juga memudahkan *stakeholders* dalam memahami informasi yang terkandung di dalamnya.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam kegiatan ini adalah bagaimana memberikan rekomendasi yang tepat kepada perusahaan *e-commerce* untuk meningkatkan penjualannya sebesar 30% dalam enam bulan pertama tahun 2018. Dengan memahami pola penjualan dan faktor - faktor yang memengaruhi kinerja berdasarkan data penjualan tahun 2017, diharapkan dapat dirumuskan strategi yang efektif untuk mencapai target tersebut.

1.3 Tujuan

Tujuan dari kegiatan ini adalah menganalisis data penjualan tahun 2017 dari salah satu perusahaan *e-commerce* terbesar di Pakistan menggunakan metode *Exploratory Data Analysis* (EDA). Analisis ini bertujuan menghasilkan *insight* dan

rekomendasi strategis untuk membantu perusahaan mencapai target peningkatan penjualan sebesar 30% dalam enam bulan pertama tahun 2018. Selain itu, kegiatan ini bertujuan menyediakan visualisasi data yang informatif sebagai dasar pengambilan keputusan yang lebih efektif.

1.4 Manfaat

Manfaat dari pelaksanaan kegiatan ini adalah memberikan *insight* berharga bagi perusahaan *e-commerce* untuk meningkatkan penjualannya. Dengan menerapkan metode *Exploratory Data Analysis* (EDA) pada dataset penjualan tahun 2017, perusahaan dapat memahami pola penjualan dan mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi kinerja penjualan. Hasil analisis ini diharapkan mampu memberikan rekomendasi strategis untuk membantu perusahaan mencapai target peningkatan penjualan sebesar 30% dalam enam bulan pertama tahun 2018. Dengan demikian, kegiatan ini mendukung pengambilan keputusan yang lebih tepat, berbasis data, dan strategis untuk mencapai target tersebut.